人と組織と企業の問題を全て解決する日本一のプロ集団

1
月号

チャンスの神様
Web magazine

お店のロイヤリティをデザインするプロ集団　ヒトとノウハウのアライアンス・サービス・プロバイダー

噂のウェブマガジン

2011
兎

チャンスの神様LLP　検索

目次

1,　2011年度海外研修セミナー情報

2,　会社がまるごとポジティブになれば出版

3,　こんな時、あなたならどうする？　笑顔の解決処（かいけつしょ）

4,　チラシに次ぐ集客メディア　2011年度の新たな提案

5,　客数が向上する取組み必見

6,　赤ちゃんに優しい商品の数々ご紹介

2011年度海外研修セミナー情報

夢と笑顔塾　海外編

2011年2月末

ポートランド
3泊5日
参加者20名　満員御礼

2011年4月末

ニューヨーク
3泊5日
参加者10名　募集中

2011年9月末

ニューヨーク
5泊7日
参加者30名　募集中

永続的な繁盛店づくりノウハウ公開

お問い合わせ
鎌田までご連絡くださいませ

2011年　1月出版

『会社がまるごと ポジティブになれば 売場が輝く』

リバイブ･マネジメントのすすめ

従業員満足は、
顧客満足に優先するそして、
リバイブ・マネジメントで完結する

『まるポジ』

2011年　更に夏季ごろ発売予定
現在執筆活動中です

こんな時、あなたならどうする　？

笑顔の解決処

起きた事実

店舗訪問した時、現場からこんな相談がありました。同僚についてのマイナスな話です。他の部門のある人から同僚の問題点を指摘する内容の話を耳にしたのです。どうしたらいいのか判らず悩んでいたのです。本人に伝えるべきか？伝えなくていいのか？マイナスな内容は、相談者も以前に感じていたことでした。そのこともあって、やはり同僚に伝えるべきではないかと思ったのですが、どのように伝えるべきか？本当に伝えることが最善の策なのか？どうしたらよいでしょうか？という相談です。

整理

- 同僚の行為が以前から気になっていた。
- 同僚の悪口を直接聴いた。
- 悪口は、私も同じスタンスであった。
- 本人に伝えるべきか?伝えないでいいのか?

笑顔の回答

この度の相談について、結論から言うと、「同僚にマイナスの内容は伝えなくてかまいません」理由は「聞いたことを直接伝えても同僚は傷つくだけで解決はしません」マイナス面を指摘するのではなく、その方の良い面を更に輝かせるような自信や勇気がもてるような言葉を与えてあげてください。自分のことを認めてくれている人がいるという実感と事実は人を元気にします。聴こえた内容を、「他人から相談をうけているんだけど、聴いてもらえる」と言って同僚に相談してみることで、同僚から回答を聴いてみると善いでしょう。話をしているうちに、同僚が様々な気づきを感じることでしょう。人は一足飛びには変化することは難しいものです。ゆっくりと愛情を持って、常に相手に気づきを与えられる自分であることをお勧め致します。

こんな時、あなたならどうする　？

笑顔の解決処

起きた事実

店舗訪問した時、現場からこんな相談がありました。相談者のお子さんについての相談です。お子さんが職場でいじめにあい会社へ行かなくなってしまい、ひきこもりになっています。相談者はどうにかして会社へ行くように叱ったり、家にいても何もしない子供にイライラが募っています。どうしたら良いかわからないという相談です。

整理

- 子供さんが会社で、いじめにあった。
- 子供さんが、ひきこもりになり心の扉を閉ざしました。
- お母さんは、対処が判らず普通の子に接するように対応していた。
- お母さんの心が悲鳴をあげた。

笑顔の回答

ひきこもりは、全ての人に心を閉ざしています。閉ざした心を開く方法は、本人に生きている意味や価値など小さなことからで良いので自信をつけさすことです。その人の小さな時からの得意なことなど、何でも良いのでさせてみて褒めることを繰り返す。家の掃除なども、やらすのではなく一緒にやって褒める、買い物なども一緒に行って、あなたがいると「助かる。役に立つ。」ということを繰り返し言葉で伝える。次に未来のことに日付をつけて一緒にやる。少しずつ自信がつけば未来の夢を描き、それに向かっての計画を立てて、行動できるようサポートする。

チャンスの神様

こんな時、あなたならどうする　？

笑顔の解決処

起きた事実

ある企業を訪問した際に、こんな相談がありました。同僚についての相談です。相談者の同僚から長い間同じ内容の愚痴を聞いています。職場と上司に対しての不満とその職場環境のせいで家庭生活に支障をきたしているという内容のものです。愚痴を聞く度に相談者もアドバイスをしてきたが、いっこうに愚痴の内容と頻度が変わらない為、もっと何かよいアドバイスがあれば教えて欲しいという相談です。

整理

- 同僚の愚痴の内容がずっと変わっていない。
- これまでのアドバイスではなんの変化もなかった。

笑顔の回答

愚痴の多い人は、基本的に片付けや掃除が出来ない人が多い。身の回りの片付けと頭の中の整理は比例しているのです。なので、まずは相談者が一緒になって同僚の職場のデスクの片付けや可能ならば自宅の片付けを手伝ってあげる。次に愚痴の内容について整理する。方法として紙に愚痴の内容について何が問題なのかを書き出してみる。次にその問題を解決するにはどうすればよいのかの方法を考えて書く。こうして行動とし思考の両方から一緒に整理してあげることでひとつずつ解決することができる。

こんな時、あなたならどうする　？

笑顔の解決処

起きた事実

店舗訪問した時、現場からこんな相談がありました。店長さんからの相談です。店舗のパートさんから仕事を辞めたい。と言われましたが、こんな時は事情を聞いて引き止められるとしたらどのような言葉と行動をとれば良いのでしょうか？という相談です。

整理

■　パートさんは辞めたいと言って相談に来ている。

■　そのパートさんの仕事内容などを店長が把握しているか。

笑顔の回答

職場で仕事を辞めたいと相談する人のほとんどが、その職場に自分の居場所が欲しいと思っている人や、自分が必要とされている職場であることが確認したい人です。店長さんは全パートさんの仕事内容を把握し、従業員それぞれの居場所を作り常にモチベーション高く仕事をしてもらえるような環境を創らなければいけません。人はみな誰かに必要とされ感謝されることをいつも願っているのです。

こんな時、あなたならどうする　？

笑顔の解決処

起きた事実

ある企業を訪問した際に、こんな相談がありました。新しく入社した新人は仕事が思ったように進まないことに泣いてばかりいます。頼んだことに時間がかかっては泣き、自分が役に立っているのかと聞いては泣いています。こんな新入社員に仕事を教えるにはどうすれば良いか？または辞めさせてほうがよいのか？という相談です。

整理

- 新入社員はまだ仕事を覚え始めたばかり。
- 新入社員の過去に何か原因があるのではないか？
- 仕事を教え続けるか辞めさせるのか？

笑顔の回答

その新入社員の人のそのような状況は過去に何か原因があるかもしれません。そういった配慮を頭の片隅に置きながら、まずはお願いする仕事の目的と目標・意味を伝える。説明をしたら、「できる？」と確認をする。わからないところは聞いてね。と念をおす。そしてできたら褒める。小さな出来た。を繰り返すことで自信をつけさせる。お願いしたことができない場合、お願いする仕事内容のレベルをさげてやってみる。常に相手に考えさせてやらせる。辞めさせることは簡単だが、ひとつの壁を超える方法と経験が雇うほうも雇われるほうもそれぞれの勉強になり財産となる。

新しいコミュニケーションツール

販促担当者様
必見！！

チラシに次ぐ
集客メディアのご紹介

モバイルナンバーサービス

ＴＶ、ネット等の広告とは全く違う、
皆様が御使いのケイタイから
TVコール（電話）の機能 で簡単に視聴ができる、
プロモーションツールです！

メリット

1．簡単です！（作成者側・視聴者側共に）

2．幅広い告知方法が実現！
（電話番号を伝えるだけ！）

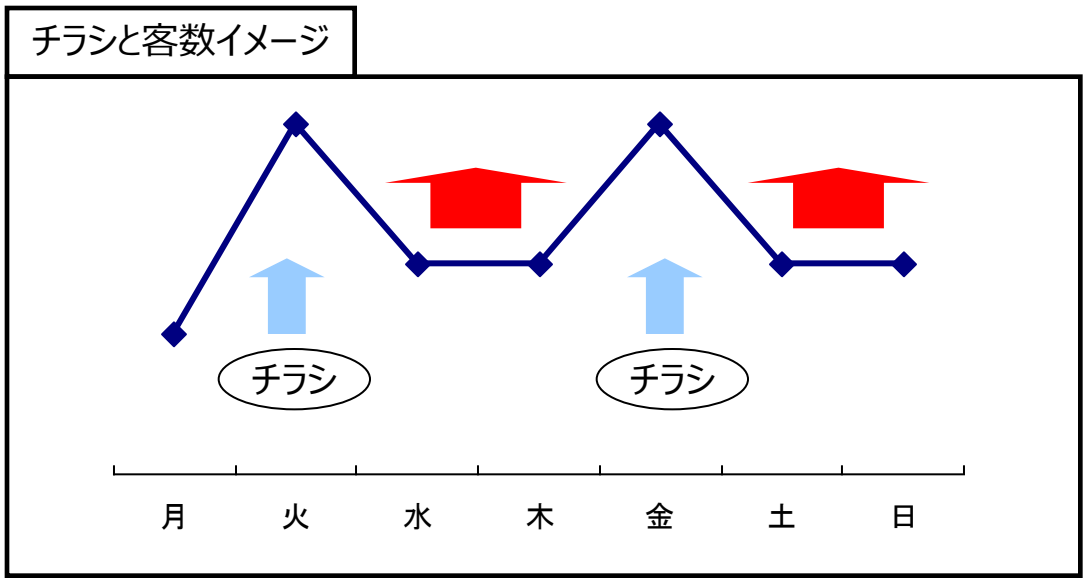
3．低価格でプロモーションが可能です！

新しいコミュニケーションツール

モバイルナンバーサービス

競合店のチラシ価格競争激化に伴い、催事日の集客には限界が・・・

自店に軸足のあるお客様をターゲットに、平日の来店促進を図りませんか！



当ご提案企画の『最大目的』は

ズバリ **平常日客数のアップ**

モバイルナンバーサービス概要

モバイルナンバーサービス

電話番号にコールしてもらえるだけで視聴が可能なサービスなので、
色々な方法で告知可能、訴求も簡単です！

1動画につき、1電話番号！
03-××××-××××

電話番号を伝えるだけなので、様々な告知方法があります！

- チラシ
- ラジオCM
- レシート
- 商品ラベル印刷
- TV－CM
- メルマガ
- ロコミ
- 店頭

手のひらで
貴社CMを実現！

インターネットのようにいちいちURLを打ち込んだり、QRコードを読み取ったりする必要はありません。

色々な告知方法があります：HP/Blog・店頭・看板・メルマガ・チラシ・名刺・雑誌・情報誌・説明書・ＥＣサイトへの誘導・TV-CM・ロコミ・交通広告・ラジオ広告・取扱説明書・通販番組・ラッピングバス

モバイルナンバーサービス・メリット

モバイルナンバーサービス

①：動画再生されるまでの時間が早い！

②：電話番号を伝えるだけで簡単に視聴が出来る！

③：視聴をする際の操作もとても簡単！

④：短い動画でのプロモーションなので、視聴者の金額負担が小さい。

⑤：動画を更新する際の工程が簡単！

⑥：動画の更新時間が短い！

⑦：ランニングコストが安い！

⑧：年齢層に偏りがなく、誰でも視聴出来る。

⑨：動画のコピーが出来ないので、著作権侵害などの心配が少ない！

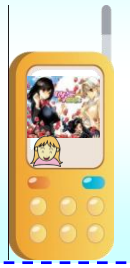
⑩：本サービスはこれから普及していく為、話題性がある！

⑪：弊社にて各ナンバーの専用サイトを立ち上げる予定です。

サービス仕様・オプション

モバイルナンバーサービス

映像+音声で配信します



￥0/月

動画再生時間は約30秒です

※３０秒以上の場合は、別途応相談。

￥0/月

ソフトバンク、ドコモ、auが対応キャリアです

SoftBank

NTT docomo

au by KDDI

※TVコール（電話）が対応していない機種は視聴出来ません。

￥0/月

携帯やＰＣから直接、動画の更新が可能です

※通常は3GP形式のみ対応。

￥0/月

フリーダイヤル設定で視聴者が無料で視聴可能です

通話料なし

0円

携帯・PHS OK

￥31.5/分
※クライアント様負担

着信番号の管理

電話番号を予め登録する事によって、着信制限等が出来ます。

※着信番号に対する事前の番号登録、回数制限などが可能です。

￥5,250/月

音声通話発信時のアナウンス

ＴＶコールでかけなおすようにアナウンスを致します。

モバイルナンバーを音声通話で発信してしまうと・・・

※『TVコール（電話）でかけ直して下さい。』とアナウンスします。

￥0/月

先着3社様まで、スタートアップキャンペーンにつき、

0円でお試し頂けます!!

お問合せは→ Will Marketing

http://will-marketing.com

コンティニティプログラムに新商材が登場

キッチン調理器具が続きますと、お客様も飽きてしまいますね。
今回は「キレイ」をテーマに、
美顔器で売上NO1、口コミでもNO1の<u>モンスター商品</u>を
国内最低価格でご案内可能となりました。

赤ちゃんのお肌を守る

赤ちゃんのお肌を守る天然成分のクリーム

オーストラリア生まれの「グラハムズナチュラル」

夏の日差しに気をつけて

夏の眩しい日差しは、赤ちゃんのマシュマロのようなお肌には刺激的。かつては「赤ちゃんの健康のためにも日光浴を」と勧められていましたが、最近ではむしろあまり日に当てないようにと言われています。

大量の紫外線は、シミ・ソバカスの原因となるだけでなく、皮膚の機能を損してしまうおそれがあります。紫外線の強いオーストラリアでは、ほとんどの人が自分にあった日焼け止めクリームを常備しているようです。

天然成分で日焼け肌をケア

夏の外出時には、つばの広い帽子や袖のある服を着せたり、なるべく日陰を歩くなどして直射日光を防ぐことが大切です。それでも日焼けしてしまったときは、しっかりとアフターケアをしてあげましょう。

グラハムズナチュラルのカレンダリスプラスクリームは、日差しの強いオーストラリアで生まれた100%天然成分のスキンケアクリーム。太陽のハーブと呼ばれるカレンデュラや、ミツバチが作り出した天然の抗菌物質プロポリスが、赤ちゃんの日焼け肌をやさしくケアします。

グラハムズ ナチュラルシリーズとは

Naturals Navi

Will Marketing

http://will-marketing.com

店舗での販売をしておりませんが、大切なお客様にアトピーでお悩みの方いらっしゃいましたら、お気軽にお問合せを！！

赤ちゃんのお肌を守る

http://naturals-navi.net/

ママのためのフィットネスサロン　ではママさん達の大注目でした！

Will Marketing

http://will-marketing.com

BRAINS Groupチーフ コンサルタント紹介
アドバイザーズ

BRAINS TRUST INC　代表取締役 中尾義明
日本ファイナンシャルプランナーズ協会正会員(No.918402)
フィナンシャルプランニング技能士
生命保険業界認定FP・トータルライフプランナー・証券外務員資格
明治大学卒業後3年間の商社勤務を経て米国へ短期留学。
その後製造メーカーに勤務し人事、財務、ファイナンス業務に携わる。実務での経験を活かし外資系生保、独立系FP企業に勤務、フィナンシャルアドバイザーとして経験を重ね、2003年 総合コンサルティング企業 ブレインズトラストを設立すると共に、士業、独立系コンサルタントの集合体、ブレインズグループの主査を務める。

次世代型流通・総合医療ビジネスの
ITソリューションを拓く
株式会社ネクステージコンサルティング

社名に込められた意味：
Next Age(次世代),Next stage(次の段階)を表した造語です。
当社は、次世代型の流通・医療システムを新しいコンサルティングサービスを通じて提案し、開発・導入・運用を支援します。
フルターンキーのシステムサービスを提供することで"頼りになる良きソリューションプロバイダー"を目指します。

経営者さまで、お困りの事はありませんか？
弊社は、店舗を運営されている皆様のお悩みを解決します。

弊社のシステムサービスは・・・

コンサルティングから教育までを一気通貫でサポート致します。

コンサルティング	システム開発	運用サービス	教 育
IT戦略の策定 業務プロセス改革提案等	ソフトウェア開発 機器導入等	システム運用・分析 システム改善提案	ユーザー向けリテラシー教育 人材育成

お悩みを解決するソリューションをご用意しています。

1．計画系ソリューション	Planner
2．基幹系ソリューション	Core
3．ＢＩ系ソリューション	Analytx
4．店舗運営系ソリューション	Optimal LSP
5．運用系ソリューション	Smart
6．人材育成系ソリューション	ReviveProduce7

㈱ネクステージ コンサルティング HP　http://www.nextage-c.jp/
資料請求・お問い合わせは　http://www.nextage-c.jp/Inquiry/inquiry_mail.html

http://god-at-chance.net/

“売れる”接客コンサルティング会社

問い合わせ先
info@familysmile.co.jp

Family Smile
Always with your smile.

安心の実績

世界NO．1外資メーカー、一部上場企業他多数！
年間1万人の販売員・店長・経営者に講演・研修を実施しています。

元全国NO．1販売員が全サービスを直接指導致します！

≪弊社のサービス≫
・販売力アップ研修
・店舗コンサルティング
・従業員カウンセリング

人材育成カスタマイズプログラム

個別面談	社長面談	過去の事例
・現場での課題、悩みを共有 →解決案の提示 ・能力向上のための仕組みの提供	・社長が思う現場での課題、悩みを共有 ・会社の未来、目標を共有	過去1万人以上に研修・講演を実施してきた成田自身の事例を参考

反映

競合情報
成約率
リピート率
紹介率

反映

研修設計・開発

御提案・実施

評価

店舗コンサルティング

売れ続けるお店作りに必要な
レイアウト・クリンネス
POP・オペレーションを
直接指導致します。

株式会社　BSK

BSK BUSINESS STRATEGY KEEPING

夢と笑顔　元気が出るサイト運営

ゆめとえがお .com

隠れた才能・能力を輝かすリバイブ・マネジメント

リーダーを育て会社を強くするノウハウ満載

社員研修・育成のプロフッショナル
人間力をアップさせる第一人者

http://bsk-consulting.biz/　http://yumetoegao.com/

株式会社エムピーシーは
ミセスの声から取り逃がしているニーズの発見
ミスマッチのMD計画の精度アップをサポートしています
「販促と商品部の黒子」が、当社の基本です
SM　無店舗販売、卸が私どものクライアントです

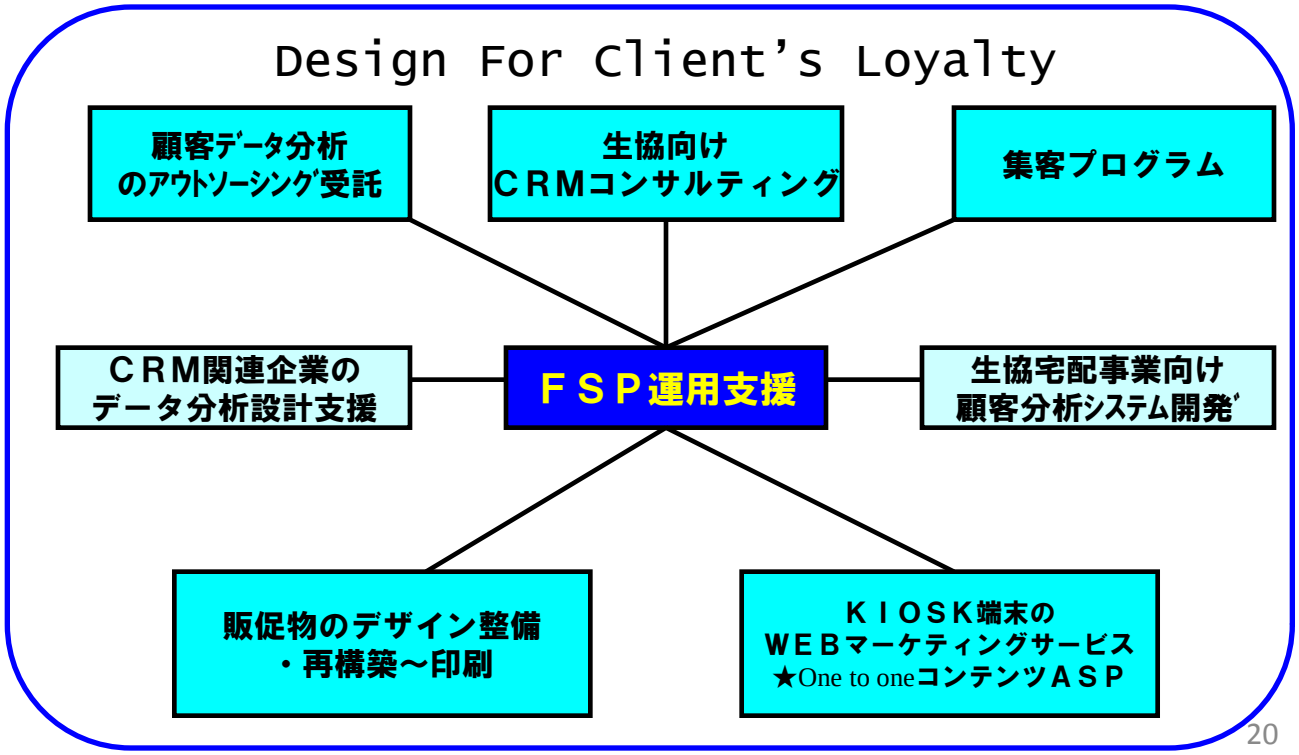
株式会社エムピーシー
〒103-0005　港区西新橋1-2-9
日比谷セントラルビル14F
otoiawase@mp-com.jp
Tel.03-5532-7617
Fax.03-5532-7618

ウィルマーケティング株式会社

顧客データ(購買事実)×インサイト(そのココロ)から

顧客囲い込まれマーケティングをする会社です。

http://god-at-chance.net/



日本一の解決力と実績のある集団

弁護士　・各種保険　・M&A　・労務士　・社労士　・資金調達

イベント　・販促　・カード　・システム構築　・データ活用

監視カメラ　・販売員育成　・人材育成　・経営戦略支援

デザイン・クリエイター　・印刷・出版・人材派遣・芸能関係

ピンチをチャンスに変えるチャンスの神様LLPのプロ集団

ウエブマガジン毎月発行更新中

6月号

7月号

8月号

9月号

10月号

11月号

12月号

1月号

2月号

3月号

4月号

5月号

6月号

7月号

8月号

http://god-at-chance.net/

元気の出る　ウエブマガジンにて公開